

NO TEMAS A LOS CAMBIOS:

TRANSFORMA TU NEGOCIO

La transformación es un paso clave para lograr un cambio y cumplir los objetivos de una empresa en tiempos de crisis. Para lograr nuestro propósito es importante ver y analizar las oportunidades que tenemos dentro y fuera de la organización.

A continuación, queremos darte una idea de cómo hacerlo:



1. Identifica las necesidades de los clientes

En tiempo de crisis muchas de estas han cambiado, es por ello que debemos identificarlas y adaptarlas a nuestra nueva normalidad.

¿Cómo identificarlas?

Haz uso de herramientas que puedas implementar con facilidad, sin aumentar los costos y gastos de tu empresa, por ejemplo las encuestas o llevando un control de las compras de tus clientes frecuentes

¿Cómo hacerlo?

El uso de estas herramientas implica recolectar información de nuestros clientes, para luego analizarla e identificar sus gustos, preferencias y necesidades, para a partir de ellas, implementar cambios o mejoras en nuestros productos y/o servicios, para dar total satisfacción al consumidor final.  
Herramienta sugerida:  
<https://www.questionpro.com/es/>



2. Recuerda que hacer cambios no es lo mismo que transformar.

CAMBIAR: Lo que ya existe, se reemplaza por algo totalmente nuevo.

TRANSFORMAR: Lo que ya existe, se modifica y se hace algo nuevo y distinto con ello.

Aprovecha esta oportunidad para transformar las ideas en valor, la clave de la innovación es encontrar un problema y resolverlo, consiguiendo beneficios económicos, sociales y ambientales.  
La transformación no es solo desarrollar un nuevo producto o servicio, puedes implementar varios cambios en tu organización. A continuación, te contamos algunos ejemplos de innovación que puedes desarrollar:

Innovación organizacional:

Disminución de costos operativos

Mejora del clima laboral

Reducción y prevención de riesgo

Innovación en procesos:

Analizar flujos de trabajo

Fijar objetivos

Desarrollar e implementar nuevos procesos

Innovación en comunicación:

Nuevos canales de atención

Atención personalizada

Promocionar por medio de la WEB

Innovación tecnológica:

Compras por medio de códigos QR

Nuevas herramientas digitales

Programas y herramientas para minimizar tiempos



3. Sigue un paso a paso para transformar tu negocio

- Define objetivos: Define y organiza el objetivo para la transformación que vas a realizar
- Identifica oportunidades: Define la transformación que quieres implementar a partir de una necesidad o de una oportunidad
- Recopila ideas creativas: Entre más ideas se propongan, ¡mucho mejor!; en el camino se van descartando las ideas que no son útiles.
- Desarrolla un plan: Convierte las ideas en proyectos y los proyectos en productos, servicios, o nuevas herramientas exitosas.
- Lanzamiento y prueba: una vez se logre cumplir el objetivo planteado, implementa el cambio y evalúa los cambios o recomendaciones, para lograr el producto final.

# NO TEMAS A LOS CAMBIOS: TRANSFORMA TU NEGOCIO

Aprovecha herramientas para visualizar cómo enfrentar el reto de la transformación; por ejemplo puedes usar el Lean Canva elaborado por Ash Maurya, como te presentamos a continuación:

<b>PROBLEMA</b>  El problema que resuelve tu producto o servicio es la razón de ser de tu negocio. Identifica a qué problema o problemas le das solución con tus productos o servicios  Detecta los 3 principales problemas de tu público objetivo relacionados con tu campo de acción.	<b>SOLUCIÓN</b>  Establece las soluciones que tu idea proporciona a los problemas detectados.  <b>MÉTRICAS CLAVES</b>  Define indicadores relevantes que te permitan saber si el negocio va caminando bien.	<b>PROPOSICIÓN DE VALOR</b>  Describe el beneficio diferencial que ofrece tu producto o servicio frente a soluciones parecidas del mercado.  Esta es la razón por la cual los clientes van a interesarse en tu producto o servicio, y no en soluciones similares.	<b>VENTAJA ESPECIAL</b>  Define aquello que te hace estar un paso por delante de tus competidores, y te hace diferente.  <b>CANALES</b> ¿A través de qué canales vas a vender? ¿A través de qué canales vas a comunicarte con tus clientes? ¿A través de qué canales vas a captar a nuevos clientes?	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b>  Define cuáles son los segmentos de clientes que sufren los problemas detectados y a quienes tu producto o servicio puede dar solución.
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>  Analiza todos los costos que se deben tener en cuenta.		<b>FLUJO DE INGRESOS</b> ¿Por qué te van a pagar tus clientes? Plantea además las modalidades de compra/suscripción/alquiler, el margen comercial, etc.		

Y recuerda estos consejos para enfrentar el reto de la transformación:

### CONSEJOS PARA SER UNA PERSONA INNOVADORA



- Anota tus ideas, no sabes cuando te van a servir.
- Mantén tu cerebro activo, utiliza tu imaginación todos los días.
- Comparte tus ideas, no importa que tan locas sean.
- Arriésgate, no abandones tus ideas.
- Organiza y construye, no dejes de lado tus ideas

### CONSEJOS PARA TRANSFORMAR TU NEGOCIO

1. No tengas miedo a los cambios
2. Ten claro el objetivo
3. Siempre piensa en el consumidor final
4. Trabaja en equipo
5. Conserva el nicho de mercado para mantener los clientes
6. Crea un plan de acción
7. Adopta nuevas tecnologías



**¡Asesoría Virtual tu mejor aliado!**  
Aprovecha este momento para fortalecer y hacer crecer tu empresa, aquí.

